Чернова С.А.

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ В НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В начале XXI в. Россия стоит перед стратегическим выбором, который определяет ее судьбу на десятилетия. Необходимость такого выбора обусловлена как внутренними, так и внешними причинами.

С конца 1999 г. экономика вступила в фазу оживления. Но импульсы развития, давшие высокие макропоказатели (в 2001 г. объемы ВВП увеличились на 8,3%, инвестиции – на 17, и реальная заработная плата – на 21%) в основном исчерпаны. Необходимо обеспечить научно-инновационный прорыв в качестве внутреннего источника экономического подъема на основе повышения конкурентоспособности, расширения производства и продаж на внутреннем и внешнем рынках отечественной продукции. *При смене стратегии развития реального сектора экономики активную роль должно играть прямое и косвенное участие государства.*

Смена стратегии обусловлена и внешними факторами. Развитые страны разрабатывают шестой технологический уклад, который будет определять конкурентоспособность товаров и услуг на мировых рынках в 2010–2020-е гг. Если Россия не включится в данный процесс, то окажется под контролем мощных высокотехнологичных ТНК, т.е. источником природного сырья и рынком сбыта далеко не лучшей зарубежной продукции.

В таких условиях *необходимо сформировать селективную научно-техническую и инновационную политику*, ориентированную на реализацию обоснованно выбранных приоритетов, обеспечивающих успешное освоение сравнительно узкого поля перспективных технологических прорывов. В настоящее время основы селективной политики не выработаны, приоритеты развития науки и техники широки и неопределенны, выбор критических технологий для реализации этих приоритетов тоже во многом случаен и слабо обоснован. Большая часть инвестиций в основной капитал (в 2001 г. они составляли 1165 млрд руб.) не проходит технологической экспертизы и воспроизводит устаревшую, неконкурентоспособную технику и технологию, а средства, выделяемые на инновации, мизерны.

В период до 2010 г. предстоит создать эффективную законодательную базу инновационной деятельности и государственной политики в этой сфере. Действующие законы о науке, патентное законодательство не ориентированы на проведение селективной политики, выявление и реализацию

открытий и изобретений, лежащих в основе новых поколений науки и технологий.

Система стратегического управления инновационным развитием не сформирована. Основные направления социально-экономического развития страны на период до 2010 г., проект концепции государственной инновационной политики на 2002–2004 гг. предусматривают частичную модернизацию устаревших производственных фондов и технологий, что усилит техническое отставание от развитых стран.

Анализ существующей практики многих стран, в том числе США, Германии, России, Франции и др., для которых характерна насыщенность национальных рынков потребительскими и производственными товарами, а следовательно, отсутствие стимулов для повышения темпов роста, показывает, что *выход из положения* специалисты ищут *в структурных изменениях производства, в использовании инноваций в качестве особого катализатора в процессе адаптации экономик к объективно меняющимся под воздействием нового этапа технического прогресса условиям.*

Мотором современной экономики является сфера высоких технологий, но не энергоемкие, а интеллектоемкие отрасли производства. Роль и положение государства в системе международных отношений, степень его экономической безопасности определяются эффективностью инновационной политики. Объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет сегодня 2 трлн 300 млрд долл. Из этой суммы 39% – это продукция США, 30% – Японии, 16% – Германии. Доля же России составляет всего 0,3%. Сегодня уровень развития науки и техники – один из основных факторов, определяющих место любой страны в системе мирового хозяйства.

Отметим, что базисные инновации составляют всего лишь 3-4% от общего количества инноваций, но именно они коренным образом влияют на развитие мирового сообщества.

Для устойчивого развития экономики России необходим благоприятный инвестиционный климат. Опыт многих развивающихся стран показывает, что *инвестиционный бум в экономике начинается с прихода иностранного капитала.* Создание собственных передовых технологий в ряде стран начиналось с освоения технологий, привнесенных иностранным капиталом.

Доля России в общем объеме годового инвестирования мировой экономики ничтожна (около 4%), если принимать во внимание ее сырьевой, производственный и человеческий потенциал. Доля иностранных инвестиций в общей структуре инвестиций России также ничтожна (около 2% в 2001 г.).

Иностранные инвестиции не решают наши главные проблемы. Без отечественных инвестиций страна не сможет сдвинуться к лучшей экономической и социальной жизни. Но иностранные инвестиции необходимы нашей экономике, так как это не только денежные вложения, это – новые технологии, ноу-хау, конкурентоспособная продукция, импортозамещение. Они помогли намного улучшить наш менеджмент – управление производством; предприятия стали уделять больше внимания вопросам маркетинга – изучению рынка и спроса. *Решить наши экономические проблемы иностранные инвестиции не смогут, но способствовать реформированию экономики им под силу. Сегодня они составляют 3-4% от общего объема инвестиций; задача в том, чтобы довести их до 10%.*

Проблема расширения иностранного инвестирования для России по-прежнему актуальна и состоит в стимулировании притока иностранного капитала. Надо определиться, в каких формах следует его привлекать – в форме частных зарубежных инвестиций (прямых и портфельных) или в форме кредитов и займов.

Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику – жизненно важное направление деятельности руководящих органов России. Одно из направлений этой деятельности – *улучшение правового обеспечения*, позволяющего иностранным, инвесторам сохранить их вклады в российскую экономику и обеспечить приемлемые формы получения прибыли на вложенные средства. Законодательная база функционирования иностранных инвестиций продолжает совершенствоваться.

Для создания благоприятного инвестиционного климата в России следует:

- *законодательно обеспечить* одинаковый для всех инвесторов, а в отдельных случаях *льготный правовой режим* для иностранных вкладчиков; предоставить гарантии права собственности иностранного инвестора, а также права беспрепятственного распоряжения своей долей прибыли;
- упростить нормативную базу проведения денежной приватизации, чтобы обеспечить реальный доступ иностранного капитала к рынку недвижимости;
- создать соответствующие экономические предпосылки, включая *предоставление льгот по налогообложению прибыли, земли, собственности и объектов инфраструктуры*, для повышения прибыльности инвестирования в российскую экономику в сравнении с организациями других стран;
- *установить приоритетные направления иностранных инвестиций* в приватизируемые предприятия тех отраслей, в которых страна-импортер обладает значительными преимуществами;
- *создать понятную и работающую структуру фондового рынка, установив жесткие и одинаковые правила для его участников*;
- *наладить стабильную и качественную работу банков*;
- *ежегодно выделять перечни приоритетных отраслей промышленности, требующих инвестиций, на правительственном и региональном уровнях*;
- обеспечить прозрачность российских субъектов хозяйствования;
- привести систему бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов.

Особую же роль применительно к рассматриваемой проблеме призван сыграть вступивший в силу в июне 1999 г. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Этот закон, направленный на создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций, предусматривает предоставление осуществляющим их субъектам гарантий стабильности условий деятельности в России, а также конституирует соответствие правового режима иностранного инвестирования в РФ нормам международного права.

В целом система гарантий, закрепленная в Законе об иностранных инвестициях, является несовершенной. Она недостаточно четко структурирована. Часть гарантий, хотя и содержит прогрессивные идеи, остается декларативной или *не представляет реального правового гарантийного механизма* (право на участие в приватизации и т.д.).

Главное, что сдерживает приток в Россию иностранных инвестиций, – частые изменения условий их осуществления, «правил игры» на рынке капиталов. Их следствием становятся *негативные оценки инвестиционной ситуации в России со стороны зарубежных банков, консультационных и юридических фирм* (поскольку в общепринятых методах расчета степени риска правовая стабильность играет ключевую роль), *подрыв доверия к долгосрочной устойчивости режима инвестирования и гарантированности вложений*.

Необходимо целенаправленно и системно использовать специальные рыночные механизмы, обеспечивающие привлечение инвестиций в экономику РФ.

Периоды между рождением новой технологии, ее практическим использованием в производстве и распространением в обществе, главным образом вследствие курса на коммерциализацию новых идей, резко сократились.

Инновации начинаются с фундаментальных исследований и завершаются в сфере использования продуктов. Связь между этими полярными *сферами осуществляет венчурный капитал*. Именно венчурный капитал поддерживает наиболее динамично развивающиеся отрасли, обеспечивающие стране международную конкурентоспособность, способствует структурным преобразованиям в экономике и государственном управлении.

В России ни страховые компании, ни пенсионные фонды, ни банки не являются теми важнейшими источниками создания и развития индустрии венчурного капитала, какими они были и есть в США и странах Западной Европы. В мире начинается новый венчурный бум, и у России появились шансы не пропустить его (в прошлом венчурный рынок испытал периоды подъема в 1964–1971, 1978–1987 и 1994–2000 годах).

Развитию венчурной индустрии в России препятствуют сегодня следующие факторы: слабое развитие инфраструктуры; отсутствие значимых источников венчурного капитала; низкая ликвидность рисковых капиталовложений, отсутствие необходимого для этого рыночного механизма (специального фондового рынка); недостаточные экономические стимулы для привлечения венчурного капитала к реализации наукоемких проектов; низкий престиж предпринимательской деятельности в сфере малого наукоемкого бизнеса; слабая информационная поддержка венчурного бизнеса; недостаток квалифицированных менеджеров; правовые и организационные проблемы и др.

Необходимость выработки законодательных норм, регулирующих деятельность венчурной отрасли национальных экономик, признается целесообразной, если правительства заинтересованы в участии венчурных финансовых институтов в интенсивном развитии экономических субъектов на критических, с точки зрения государственных приоритетов, направлениях. Венчурный капитал, согласно общепринятому мнению, только в том случае сумеет выполнить свойственную ему функцию финансового посредника, если владель-

цы финансовых ресурсов захотят их инвестировать. Следовательно, должны быть разработаны такие юридические нормы и правила, которые обеспечивали бы должную степень компенсации за все «неудобства».

С одной стороны, венчурный бизнес по своему определению – это частный бизнес, не приемлющий чрезмерного вмешательства государства, в том числе и путем законодательной инициативы. С другой стороны, особенно на первых этапах своего развития, венчурная индустрия не может обойтись без определенной государственной поддержки. Таким образом, возникает необходимость найти баланс между частными интересами венчурных инвесторов и степенью государственного вмешательства в эту индустрию.

Основной целью при проектировании благоприятного налогового режима для венчурной индустрии является перенос налогового бремени с инвестируемых компаний на инвесторов, но при этом сами фонды и инвесторы также не должны быть объектами избыточного налогообложения в местах создания венчурных институтов, равно как и в местах, где сами инвесторы и инвестируемые компании являются резидентами.

Таким образом, налоговое стимулирование венчурного инвестирования призвано решить следующие задачи:

- одной из основных задач является первоначальное привлечение инвестиций. Снижая налоги на доходы, получаемые от вложения капитала в венчурные фонды и компании, а также на доходы от продажи их акций, предусматривая возможность переноса убытков венчурных структур на будущие периоды их деятельности, законодатель снижает налоговое бремя и делает венчурную индустрию более привлекательной как для индивидуальных, так и для корпоративных вкладчиков;
- налоговые стимулы помогают в решении такой проблемы, как удержание вложенных инвестиций. Налоговые льготы стимулируют реинвестирование получаемых доходов и помогают малым и средним компаниям эффективнее удерживать и использовать предоставленные инвестиции;
- существующие во многих странах налоговые льготы для иностранных инвесторов также являются стимулом для привлечения инвестиций из-за рубежа;
- возможность переноса убытков, понесенных от инвестирования в развивающиеся компании, на будущие периоды снижает риски венчурного инвестирования.

Существуют специальные методы воздействия на объем и динамику роста рискового капитала. Регулирование рынка венчурного капитала осуществляется *дифференциацией уровня налогообложения на операции с ценными бумагами*. Главным мотивом деятельности рискоинвестора выступает учредительская прибыль от продажи на фондовом рынке ценных бумаг. В то же время размер прибыли непосредственно зависит от налога, которым облагается продажная стоимость ценных бумаг. Таким образом, *ставка налога становится фактором, повышающим или понижающим степень риска финансовой деятельности: чем она выше, тем пассивней ведет себя рисковый капитал; уменьшение налога приводит к резкому и немедленному увеличению объема венчурных фондов*.

Применяются косвенно-селективные или смешанные формы поощрения инновационной деятельности, сочетающие в различных вариантах финансирование и налогообложение рисковых проектов, контрактных исследований с внешними фирмами, а также капиталовложения в обновление производственных фондов. Они получили название «косвенной специфической помощи», представляющей собой комбинацию прямой и косвенной поддержки государством инновационно-активных фирм, участвующих в реализации государственных программ. При этом фирмы продолжают финансироваться через программы, которые сами получают прямую поддержку государства и одновременно косвенно стимулируются как новаторские через систему налогообложения.

Можно использовать следующие методы обложения прибыли, распределяемой среди акционеров в форме дивидентов:

- *налогообложение полной прибыли* компании до ее распределения и отдельные обложения дивидендов акционеров по совокупному годовому доходу. Нераспределенная прибыль облагается, таким образом, один раз, в то время как распределяемая ее часть – дважды. Тем самым законодатель побуждает корпорации относительно уменьшать долю прибыли, расходуемую на потребление, увеличивая норму накопления капитала;
- *использование двух раздельных ставок* корпоративного налога на прибыль: для обложения нераспределяемой прибыли и для дивидентов. В этом случае установленная стандартная ставка корпорационного налога фактически применяется лишь в отношении нераспределенной прибыли. Величина же ставки налога на дивиденды устанавливалась, как правило, на уровне средней или максимальной ставки подоходного налога. Соотношение величин ставок различается по ставкам и зависит от налоговой политики правительства;
- *система зачета, применяемая в дополнение к раздельным ставкам налога*. При выплате дивидендов акционер получает начисленные ему дивиденды за минусом налога на распределенную прибыль, уплачиваемого компанией. Окончательная сумма налога с дивидендов рассчитывается на основе декларации о совокупном индивидуальном доходе при определении ставки подоходного налога. Если сумма налога на распределенную прибыль, выплаченная компанией, превышает исчисленный для акционера налог, то ему возмещается разница; в противном случае акционер уплачивает в бюджет недостающую сумму. Таким образом, *система зачета является, в сущности, авансовой уплатой компанией подоходного налога с акционера*.

Можно также резко снизить ставку рефинансирования и восстановить доверие граждан к корпоративным ценным бумагам и фондовому рынку в целом, сделать этот рынок более прозрачным и демократичным.

Для привлечения долгосрочного инвестиционного капитала в малые растущие фирмы необходимо снижение налогов на прибыль, *более высокие допустимые списания на потери, а также освобождение от налогов на*

величину (ре)инвестирования в акции частных компаний. Эти простые шаги окажут живительный эффект, поощряющий создание новых компании и стимулирующий инвестирование в только что возникшие, молодые или растущие компании в противовес более «безопасным», но менее потенциально доходным, с меньшими возможностями для создания новых рабочих мест.

Для стимулирования частных источников финансирования индивидуальные инвесторы должны получать освобождение от налога на прибыль с капитала, инвестированного в акции (закрытые) компаний (еще не котирующихся на фондовых биржах). Кроме того, дивиденды или капитал, полученные в результате этих инвестиций, также должны подвергаться льготному налогообложению или не облагаться налогом вовсе, особенно если эти дивиденды снова направляются на инвестиции. Такое освобождение от налогов на (ре)инвестиции будет также стимулировать частных инвесторов.

Правительство должно обеспечить разработку простых структур фондов и трестов венчурного капитала, разумных с точки зрения налогообложения и законодательства. Если *фонды и тресты* венчурного капитала *могли бы быть зарегистрированы на фондовых биржах*, инвесторам было бы легче осуществлять передачу своих долей собственности новым или другим инвесторам.

Особая государственная поддержка должна быть сфокусирована не просто на венчурном инвестировании начинающих компаний, но и тех, что основаны на применении новых технологий.

Существенную проблему составляют *трудности получения надежной информации о состоянии финансов и рынка, нехватка квалифицированных специалистов в области управления, ограниченная доступность заемных источников финансирования компаний и недостаточное понимание и признание концепции акционирования и соответствующего инвестирования*.

Существует мировая практика кооперации как внутри стран, так и международная в использовании имущества (оборудования, машин, новых технологий, сооружений промышленного назначения) через особую форму предпринимательской деятельности – лизинг. В настоящее время на рынке лизинговых услуг работает большое количество лизинговых компаний, число которых постоянно растет. Эти компании способны привести в движение высвобождающиеся мощности и значительно удовлетворить потребности промышленных и коммерческих предприятий во временном использовании имущества. *При дефиците финансовых ресурсов эти структуры способны помочь выжить многим предприятиям, обеспечив технологическое обновление их производства, т.е. заложить основы выхода из кризиса и будущего экономического подъема*.

Лизинг объединяет комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование после его приобретения. Лизинг представляет собой форму вложения средств на возвратной основе, т.е. предоставление на определенный период средств, которые лизингодатель получает обратно в установленное время. За свою услугу лизингодатель получает вознаграждение в виде комиссионных.

Организация лизингового процесса осуществляется с учетов приоритетных направлений. Предпочтение отдается в первую очередь тому виду иму-

щества, которое обеспечивает производство высококачественной продукции и развитие эффективной сферы услуг.

У лизинга преобладает финансовая функция, поскольку он является формой вложения средств в основные фонды, дополняет традиционные каналы финансирования: собственные средства предприятия в организации, долгосрочные кредиты, бюджетные и прочие источники.

Кроме финансовой функции лизинг обеспечивает и производственную, являясь наиболее прогрессивным методом материально-технического обеспечения производства, в том числе и передовой техникой.

Исходя из важности этого механизма как особой формы инвестирования предпринимательской деятельности, правительствами многих стран мира принят ряд постановлений, способствующих лизинговому процессу.

В настоящее время на рынке лизинговых услуг работает огромное количество лизинговых компаний, которые обеспечивают различные производства прогрессивной наукоемкой технологией, что позволяет перевооружать производства в соответствии с требованием рынка.

Одним из основных условий высокой эффективности лизингового механизма является надежное правовое обеспечение всех взаимодействующих субъектов с учетом их интересов.

Лизинг в России прошел три периода становления как экономической формы определенной совокупности хозяйственных операций и формирования его правовой среды.

В первый период отсутствие законодательства по лизингу было сопряжено с неразвитостью этой формы предпринимательства.

Во втором периоде лизинговая деятельность осуществлялась по аналогии с арендой без специальных нормативных и законодательных актов. При этом такая неопределенность увеличивала степень риска участников лизингового процесса и тем самым сдерживала предпринимательскую инициативу и ограничивала практическую реализацию достижений научно-технического прогресса.

Третий период характеризуется активным формированием специальной нормативной базы лизинговых сделок. В настоящее время приняты нормативные акты, регламентирующие лизинговую деятельность:

- Гражданский кодекс РФ;
- Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. №1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности»;
- Закон РФ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге»;
- постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 годы»;
- письмо Государственного комитета РФ по статистике от 13 марта 1996 г. № 24-1-21/483 «Об отражении затрат на приобретение лизингового оборудования».

Так, например, в ст. 665 Гражданского кодекса РФ сущность лизинга фактически сводится к финансовой аренде. В пяти других статьях шестого параграфа ГК РФ установлены основные права и обязанности сторон лизинговых сделок. При этом согласно ст. 6 ГК РФ в случаях, когда данные отношения

прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применяемый к ним обычай делового оборота, к таким отношениям применяется гражданские законодательство, регулирующее сходные отношения.

Следовательно, при оформлении лизинговых сделок могут применяться не только договоры лизинга, но также и договоры аренды, особенно в части, не урегулированной специальным законодательством и не противоречащей его сущности.

Сложная правовая природа лизинга обусловлена тем, что он объективно находится как бы в пограничной области смежных отношений: поручения, аренды, купли-продажи, товарного кредитования и др.

Таким образом, ни один из отдельно взятых традиционных гражданско-правовых договоров не отражает адекватно всего содержания лизинговых отношений. Можно также констатировать, что в России на сегодня действуют два нормативных определения лизинга: собственно лизинга как вида предпринимательской деятельности и договора лизинга как особого подвида договора долгосрочной аренды. Частично дополняя друг друга, оба они тем не менее относятся только к арендным сделкам, называемым «лизингом», когда имущество специально покупается арендодателем (лизингодателем) и передается в пользование арендатору (лизингополучателю) для предпринимательских целей. Существуют арендные сделки, которые, не подпадая под несколько «узкое» российское определение лизинга, считались бы лизинговыми во многих странах мира; пример тому – сдача производителем (продавцом) в аренду выпускаемого им имущества. Сделка с имуществом, не пригодным для использования в предпринимательских целях, тоже не может осуществляться на основании договора лизинга.

Улучшению условий развития в России импортного и экспортного международного лизинга способствует письмо Государственного таможенного комитета РФ от 20 июля 1995 г. № 01-13/10268 «О таможенном оформлении товаров, временно ввозимых в рамках лизинговых соглашений», которое предусматривает частичное освобождение объектов международного финансового лизинга, ввозимых на время на территорию РФ, от уплаты таможенных пошлин и налогов.

При частичном освобождении от уплаты таможенных пошлин и налогов за каждый полный и неполный календарный месяц уплачивается 3% суммы таможенных пошлин и налогов, которая подлежала бы уплате при выпуске продукции для свободного обращения или при вывозе в соответствии с таможенным режимом экспорта (периодические таможенные платежи).

Развитию международного лизинга способствовало принятие следующих нормативных документов:

- Закон РФ от 9 октября 1992 г № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле»;
- инструкция ЦБ РФ от 26 июля 1995 г. «О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары»;
- письмо ЦБ РФ от 15 ноября 1995 г. № 208;
- положение ЦБ РФ от 6 октября 1997 г. № 527 «О порядке привлечения и погашения резидентами Российской Федерации финансовых

кредитов и займов в иностранной валюте от нерезидентов на срок свыше 180 дней»;

- Методические указания (рекомендации) по проведению международных лизинговых операций.

Следует отметить, что последний из указанных документов является наиболее обстоятельным в области регламентации вопросов международного лизинга.

Лизинг играет важную роль в стимулировании экономического роста и в России. Несмотря на существующие трудности, такие как слабая законодательная база, отсутствие широкого понимания преимуществ лизинга в предпринимательской среде, а также другие проблемы, связанные с реализацией лизинговых сделок, рынок лизинговых услуг с каждым годом расширяется.

Лизинг является одной из перспективных сфер деятельности. Однако для его дальнейшего развития необходимы благоприятные условия, среди которых формирование эффективного механизма налогообложения лизинговых операций занимает ведущее место.

Существующая система налогообложения лизинговых операций несовершенна. Проблемы, существующие в данной области, возникают вследствие противоречия между нормативными документами или их отдельными положениями, отсутствия в налоговом законодательстве разъяснений по отражению в учете отдельных операций, а также незнанием налогового законодательства самими участниками лизинговой сделки.

В частности, имеется специфика определения налогооблагаемой базы по следующим налогам:

- налог на прибыль организаций;
- налог на добавленную стоимость;
- налог на имущество предприятий.

Участники лизинговой деятельности уплачивают ряд других налогов, но механизм их уплаты не имеет отличий от механизма уплаты для прочих налогоплательщиков.

В последнее время в Российской Федерации происходит реформирование налоговой системы, пересмотр налогового законодательства, внесение изменений в существующие документы, а также принятие новых нормативных актов. Одновременно происходят изменения и в законодательстве, регулирующем лизинговую деятельность в России. В частности, основной закон, регламентирующий лизинговые операции в Российской Федерации – ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», подвергся значительным изменениям.

К цивилизованным инструментам рынка, эффективным и перспективным формам обслуживания рынка относится факторинг. *Факторинг предполагает наличие коммерческого кредита в товарной форме, представляемого продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары и оформляемого открытым счетом.*

*Факторинговые операции – это высокорискованные операции***.** Существуют проблемы, которые препятствуют широкому внедрению факторинга в стране: это и слабые стороны правовой основы факторинга, которую надо совершенствовать, и низкое программное обеспечение бизнеса; не всегда надлежащий уровень специалистов в этой области и специалистов-программистов, обслуживающих данные процессы.

Факторинг зарекомендовал себя как эффективный инструмент совершенствования финансов предприятий, улучшения состояния денежных расчетов: продавец может получить деньги непосредственно после поставки, а покупатель имеет возможность согласовать с продавцом приемлемый срок отсрочки платежа. Факторинг помогает обеспечить потребность предприятия в текущих оборотных средствах, не образуя при этом излишней денежной массы, открывает дополнительную возможность в работе с задолженностью мелких и средних предприятий.

Плюсов у факторинга много, положение дел в экономике страны требует незамедлительного и масштабного использования этого инструмента менеджмента на рынке. А факты говорят, что, в противоположность мировой практике, надлежащего применения в России факторинг еще не нашел.

Перед российскими предприятиями на сегодняшний день самыми актуальными проблемами являются: постоянный недостаток денежных средств, вынужденное применение для расчетов с другими контрагентами рынка бартерных операций, нескончаемые неплатежи, отсутствие кредитования под оборотные средства, без чего немыслимо производство. Коммерческие банки, на счетах которых примерно 60 млрд руб. привлеченных средств, практически не кредитуют предприятия из-за опасения невозврата кредита. Такие условия, конечно, действуют не на укрепление экономики предприятия и промышленности в целом.

Факторинг – это относительно новая в нашей стране система кредитования.

Факторинг – разновидность посреднической деятельности, при которой фирма-посредник за определенную плату получает от предприятия право взыскивать и зачислять на его счет причитающихся ему от покупателей суммы денег. Одновременно посредник кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя его кредитный и валютный риски.

Внутри страны факторинг имеет перспективу использования во вновь создающихся предприятиях, в фирмах малого и среднего бизнеса. Это может воплотиться в реальность при значительном развитии спектра услуг, обеспечиваемого в рамках факторингового обслуживания.

Чтобы поддерживать необходимый уровень производства, решить проблему старения основных фондов, нужны инвестиции, как в действующее производство, так и в новое; значит, нужна оценка инвестиционного потенциала предприятия.

Роль менеджмента в данном случае проявится в разработке и реализации программ устойчивого развития предприятий, что требует финансирования. Внешние источники финансирования практически сейчас не функционируют, значит, остается рассчитывать на самофинансирование, т.е. надо учитывать резервы самих фирм. И здесь финансовый менеджмент выходит на первый план, так как самофинансирование предполагает гибкую ценовую и затратную политику, жесткую экономию ресурсов, поиск новых направлений производства, убирая все бесперспективное, улучшая управление денежными потоками, используя возможности факторинга.

В Оттаве 28 мая 1988 г. была подписана Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям, устанавливающая общие юридические рамки операций, контроль за равновесием интересов различных участников при факторинговых операциях.

В нашей стране первые факторинговые отделы были созданы в 1989 г. при республиканских банках, областных и городских управлениях Промстройбанка СССР. После отказа от использования в расчетах платежных требований с 1 июля 1992 г. факторинг утратил свое значение, но в последние годы стал приобретать все большую популярность.

Факторинг с большим трудом пробивает дорогу в нашей стране. Именно у нас, когда представители малого и среднего бизнеса, многочисленных промышленных предприятий постоянно ощущают нехватку оборотных средств, дороговизну банковского кредита, отсутствие альтернативных источников финансирования поставщиков, факторинг может стать тем, что поможет ликвидировать взаимные неплатежи и ускорить платежно-производственный цикл. Так считают эксперты. Ведь до событий августа 1998 г. доля товарных кредитов, погашаемых досрочно или в срок для клиентов банка «Российский кредит» составляла 28%, что превышало привычные показатели для стран Западной Европы на 13%.

Для России большое значение имеет факторинг экспортный, так как во внешней торговле преобладает экспорт. Применение экспортного факторинга помогает увеличить оборотный капитал для финансирования экспорта. Факторинговые компании предоставляют услуги по бухгалтерскому учету, проверке кредита, страхованию кредита от безнадежных долгов, предоставлению наличных денежных средств под счет-фактуры (75-85% от номинала счет-фактур) с гарантией выплаты остатка в течение установленного периода времени. Выгоден экспортный факторинг для предприятий, имеющих проблемы с денежными потоками.

Заинтересованность российского бизнеса в факторинге объяснима, так как именно факторинг, этот финансовый инструмент, стал одним из рычагов выхода из глубочайшего кризиса европейской экономики в послевоенное время.

Можно констатировать, что российская экономика нуждается во внедрении новых управленческих инструментов; менеджмент требует инноваций, которые должны учитывать особенности России; факторинг может стать одним из инструментов менеджмента в стабилизации российской экономики, ее развитии при учете специфики современного этапа; потенциал факторинг имеет сейчас в экспортных операциях; объектами внутреннего факторинга могут стать фирмы малого и среднего бизнеса, которые испытывают острый недостаток оборотных средств.

В России на данный момент имеет место размытая форма (в том числе и организационно-правовая) инвестирования, объекта инвестирования; отсутствие ясного понимания необходимости применение комплексного подхода в развитии рыночных механизмов в научно-технической сфере.

Не разрешена на данный момент задача передачи технологий, т.е. не сформировано связующее звено между спросом на технологии и их предложением. Со спросом выступают предприятия. Связующими звеньями в решение сформированных выше задач могут выступать рыночные механизмы и институты, функционирование которых необходимо обеспечить через развитие систем стимулирования венчурного финансирования, развитие лизинговых процессов, внедрение системы управления денежными потоками с использованием новых методов и инструментов менеджмента (факторинга).

Литература

1. Ю. Яковец Стратегия научно-инновационного прорыва // Экономика. № 5. 2002.

2. Пинюгин К.О. Состояние и перспективы венчурного финансирования в России // Экономические и социальные проблемы России. РАН, ИНИОН. М., 2001.

3. Дагаев А.А. Механизмы венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития в России // Менеджмент в России и за рубежом. № 2. 1998.

4. Фолошьев А.Н. Венчурное финансирование инновационных проектов // TACIS. Научно-технический потенциал России и его использование. М.: Сканрус, 2001.

5. Ильясов М. Экономико-правовые аспекты венчурного предпринимательства в инновационной сфере // Хозяйство и Право. 2000. № 2.

6. Фолошьев А.Н., Нойберт М. Венчурный капитал. С.-Петербург: Наука. 1999.

7. Фолошьев А.Н., Ревазов В.Г. Инновационное инвестирование. С.-Петербург: Наука. 2001.

8. Коммерциализация технологий. Мировой опыт российским регионам. М.: АНХ. 1995.

9. Инвестирование в инновационный бизнес: мировая практика – венчурный капитал. М.: АНХ. 1996.

10. Венчурное финансирование: теория и практика. М. АНХ. 1998.

11. Экономические и социальные проблемы России. Венчурное финансирование: мировой опыт. (РАН АН РФ). М. 2001.

12. Кушлин В.И. и др. Экономика предпринимательств. М.: Виадос. 1989.

13. Ливингстон Г. Анализ рисков операций с облигациями на рынке ценных бумаг. М.: Филин. 1998.

14. Лукаш Ю.А. Особенности и практика применения налогового законодательства РФ. На основе Налогового Кодекса РФ. М.: Кн. Мир. 2001.

15. Кушлин В.И. и др. Экономика и организация рыночного хозяйства. М.: Экономика. 2000.

16. Кушлин В.И. и др. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование. М.: РАГС. 2000.

17. Кратко И.Г. Международное предпринимательство. М.: ИНФРА-М. 2001.

18. Кокурин Д.И. Инновационная деятельности. М.: Экзамен. 2001.

19. Каметан М. Паевые инвестиционные фонды // РЦБ. 2002. № 7.

20. Шимачек Л. и др. Банковская система России – перспективы благоприятны // РЦБ. 2002. № 8.

21. Томлянович С. и др. Перспективы развития российского фондового рынка в 2002-2003 гг. // РЦБ. 2002. № 9.

22. Пэйдж Н. и др. Банковская реформа в России: в начале первого этапа // РЦБ. 2002. № 10.

23. Алехин Б. Есть ли в России рынок ценных бумаг? // РЦБ. 2001. № 23.

24. Елшин О. Стратегия выхода на рынок // РЦБ. 2001. № 24.

25. Данилова Г.Н. и др. Оценка доходности облигаций с учетом налогов // Финансы и кредит. 2001. №11

26. Логинов Е.Л. и др. Инвестиционная трансформация российской экономики: проблемы влияния иностранных инвестиций // Финансы и кредит. 2002. № 13.

27. Семенова С.К. Экономика России и банки // Финансы и кредит. 2002. № 15.

28. Паштова Л.Г. Особенности привлечения иностранных инвестиций в Россию // Финансы. 2002. № 6.

29. Павлова С.В. Структура иностранных инвестиций и условия их привлечения в реальный вектор экономики // Финансы. 2002. № 8.

30. Бобоев М. и др. Налоговая политики России на современном этапе // Вопросы экономики. 2002. № 7.

31. Козлов Д. Налоговая политика: какой путь выбрать? // Вопросы экономики. 2002. № 7.

32. Чистов А. Регулирование иностранных инвестиций // Инвестиции в России. 2002. № 5, № 6.

33. Мельников Б. и др. Инвестиционный рынок: конъюнктура I квартала 2002 г. // Инвестиции в России. 2002. № 7.

34. Бурлов Д. Правовое регулирование иностранных инвестиций: мировой опыт // Инвестиции в России 2002. № 8.

35. Лебедев В. Привлечение иностранных инвестиций: фактология, проблемы, подходы к решению // Российский экономический журнал. 2000. № 5–6.

36. Силкин В. Комментарий к ФЗ об иностранных инвестициях в РФ // Хозяйство и право. 2000. № 2.

37. Августенко Д.С. К вопросу о правовых гарантиях // Деньги и кредит. 2001. № 12.

38. Караваев В. Государственное регулирование иностранных инвестиций: российские реалии и мировой опыт // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 2.

39. Рошилова А. Прямые иностранные инвестиции как объект государственного регулирования // Российский экономический журнал. 2000. № 7.

40. Кудина М.В. Иностранные инвестиции в российскую экономику // Финансы. 2001. № 6.

41. Белоус А.П. Мировой лизинговый рынок: результаты за полувековую историю существования // Человек и труд. 2000. № 8.

42. Борко Ю.А. Конкурентная политика ЕЭС в едином рынке. М.: Право, 1995.

43. Блум Д. Перспективы развития лизинга в России // Первая международная конференция Развитие лизинга в России. Вена, Австрия, 1997.

44. Лещенко М.И., Бычков В.Е., Демин Ю.Н., Кацыв Д.П. Международная практика лизинга. М.: МГИУ, 2002.

45. Лещенко М.И. Основы лизинга М.: Финансы и статистика, 2001.

46. Белоус А.П. Лизинг: мировая практика; значение для России М.: Монография диссертации на соискание ученой степени к.э.н. 2000.

47. Лизинг на развивающихся рынках. Из серии Уроки опыта. М.: Издание МФК, Всемирный банк, 1996.

48. Мировая экономика: нарастающий процесс глобализации: (Прогноз на 2000-2015 гг.) // Подготовлено Шишковым Ю.В. М.: Научная программа Долгосрочное прогнозирование, ИМЭМО, 1998.

49. Перспективы и проблемы развивающихся стран: (Прогноз на 2000-2015 гг.) // Подготовлено Эльяновым А.Я. М.: Научная программа Долгосрочное поргнозирование, ИМЭМО, 1998.

50. Правовая и нормативная база для развития финансового лизинга в России // Вторая международная конференция Развитие лизинга в России. Вена, Институт Адама Смита, 1998.